

IMPULSO

EMPRESARIAL

EDICIÓN No. 4, 2023

SERVIR, LA REGLA DE ORO EN EL 'MICRO' EL DANGOND

Juvenal Serrano Rodríguez tiene por vocación servir. Por eso, hace más de 25 años decidió volverse comerciante, rol desde el que presta un servicio a su comunidad en el barrio Dangond, al sur de Bucaramanga.

Así se fortalecen las Mypes como empresas sostenibles

“Ruchy” y sus 30 años hablando con los tenderos

Con firmeza y resultados, así avanza Ruta F



CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA
Creemos en Santander



SÍGUENOS

EN NUESTRAS

Redes Sociales



Entérate de todos los programas,
eventos y servicios que tenemos para ti.



@ccbucaramanga

www.camaradirecta.com



CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA
Creemos en Santander



RUTAF

¡Fortalécete!

Impulsa y fortalece tu negocio con Ruta F

Accede a estrategias y herramientas **SIN COSTO**



**Regístrate y
haz tu diagnóstico
ingresando a:**

www.rutaf.com

MÁS INFORMACIÓN

📞 (+57) 316 0102698 ✉ rutaf@camaradirecta.com

CONTENIDO

EDICIÓN No. 4, 2023

IMPULSO EMPRESARIAL

Conozca la ruta para fortalecer su empresa

6

Aliados de la inclusión: 164 negocios se fortalecen

8

EMPRESARIO BERRACO

Blanca Pinilla, la fuerza que mantiene la Escuela de Automovilismo Víctor

10

Historia de una pasión llena de café y dedicación

12

El vidrio se hace arte en Eselatino

14

Milkymuu: artesanía láctea hecha con cariño

16

PORTADA

Servir, la regla de oro en el 'Micro' El Dangond

18

Cemmit: la compañía que garantiza la calidad de las mediciones

20

IMPULSO DIGITAL

Transformación y soluciones digitales para su negocio

22

QUE HABLEN LOS TENDEROS

"Ruchy" y sus 30 años hablando con los tenderos

24

IMPULSO EMPRESARIAL

Así se fortalecen las Mypes como empresas sostenibles

26

IMPULSO EMPRESARIAL

¡Vamos a Girón! Top 5 de los planes imperdibles

28

IMPULSO EMPRESARIAL

¡Con firmeza y resultados, así avanza Ruta F

30

VITRINA COMERCIAL

El espacio de los emprendedores santandereanos

31

ENTRETENIMIENTO

Super pasatiempos

34

Fotografía Julio César Moreno
Vanguardia

Redacción Marwin Tavera V.
Amparo Forero J.
Vanguardia

Presidente Ejecutivo Juan Carlos Rincón Liévano

Directora General (e) Belkis Paola Mora S.

Consejo Editorial Sergio Adolfo Velásquez Bastidas
Daniel Prada Villamizar
Paula Mojica Barajas
Grace Paola Arcella López

Portada y páginas centrales Julio César Moreno
Vanguardia

Diseño Gráfico Johana España Burbano
Vanguardia

HISTORIAS QUE NOS INSPIRAN



ada día en la Cámara de Comercio de Bucaramanga se abre un nuevo capítulo, historias narradas desde cero, en las que sus protagonistas nos cuentan y nos enseñan cómo se materializan los sueños, cómo se hacen realidad; historias de riesgos y decisiones, de constancia y determinación.

Cuánto valoramos cada experiencia narrada, como aquellas de quienes tuvieron que empezar de cero pero dieron el primer paso, los que crecieron viendo a sus padres sacar adelante a sus familias a través de un negocio y decidieron continuarlo, los que a pesar de perderlo todo lograron sobreponerse, los que por diversas situaciones encontraron refugio al emprender ante la falta de una oportunidad laboral, los que por una necesidad crearon y transformaron artículos o servicios, los que por su compromiso con el medio ambiente desarrollaron empresas sostenibles, los pequeños negocios que impactan nuestra vida diaria, los niños emprendedores que nos sorprenden con sus extraordinarias habilidades, los grandes, los jóvenes, los que sueñan con llegar a otros países, aquellos que labran

sus empresas en el campo y nos deleitan con sus frutos, los que desean dejar un legado a esta tierra que nos ha dado todo, ¡en fin! son tantas historias valiosas que nos inspiran y comprometen.

Es motivo de orgullo para todos los que hacemos parte del equipo de colaboradores de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, poder servirles y sentir que a través de nuestra labor de orientación los apoyamos en el ejercicio de la actividad empresarial o misional que los inspira día a día; ese propósito que los impulsa y que encamina a Santander a ser reconocida por su pujanza y tenacidad.

Nos esforzamos permanentemente por mejorar en todos los aspectos, trabajamos para generar experiencias que faciliten el acceso a todos los servicios que desde la Cámara tenemos para los empresarios de la región, nuestra misión es servirles y nuestra confianza es verles crecer; no duden nunca en acercarse a nosotros y permítannos llegar a ustedes.

“Sigan haciendo que las historias pasen, que nosotros les ayudaremos a escribirlas”.

POR **LINA MARÍA RODRÍGUEZ BUITRAGO**
Vicepresidente de Registro y Redes Empresariales
Cámara de Comercio de Bucaramanga



Centro de Desarrollo
Empresarial **PROGRESA**

CONOZCA LA RUTA PARA FORTALECER SU EMPRESA

En un año y medio, el crecimiento de Chocoland, una microempresa localizada en Barbosa, es una de las grandes satisfacciones de Deicy Katherine Ruiz Sanabria, su fundadora. Como ella, ya son 2.931 empresas y emprendedores en 40 municipios que se han fortalecido entre 2021 y 2022 a través de los Centros de Desarrollo

Empresarial, CDE, de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Los CDE son un instrumento de acompañamiento para desarrollar capacidades al interior de las empresas establecidas e impulsar la creación y fortalecimiento de nuevas marcas en la región.

El primer CDE surgió en 2018 en convenio con el Imebú, en la zona de Café Madrid en Bucaramanga. Hoy ya son 15 creados en los municipios del área de influencia de la Cámara de Comercio.

Crecimiento paso a paso

Para recibir asesoría en un CDE, inicialmente el empresario tramita un formulario que permite hacer un diagnóstico de la empresa. Esto se hace a través de Ruta F, que es la gran estrategia de fortalecimiento empresarial que lidera la entidad.

Una vez el empresario o emprendedor recibe la retroalimentación de este diagnóstico, se le marca

la ruta a seguir y se diseña un plan de trabajo para fortalecer las áreas de intervención, dentro de la iniciativa de Ruta F que más se ajuste al perfil, en este caso el CDE.

Durante el año 2022, por ejemplo, de las 1.730 empresas fortalecidas en los CDE, 32% recibieron atención para formular sus planes estratégicos, 30% lo hicieron en finanzas, 26% en transformación digital, 10% en mercadeo y ventas y 2% en productividad y operaciones. Se trata de herramientas prácticas y funcionales que el empresario puede implementar a corto plazo y alcanzar sus primeras metas. En total se socializaron 3.369 herramientas, explica Sergio Velásquez, vicepresidente de Fortalecimiento Empresarial Mipymes de la CCB.

Gracias a estas asesorías individuales a lo largo del año, Mipes como Chocoland, que se encarga de cultivar el cacao y procesarlo en polvo, pasaron de vender 150 bolsas al mes a 400. Para lograr este crecimiento se trabajó en varias áreas que hoy permiten llevar a los consumidores un producto con registro del Invima, mejorar el empaque y etiquetado, crear y darse a conocer en redes sociales y ampliar su relacionamiento comercial.

Como Chocoland, 193 empresas a lo largo de 2022 tuvieron un aumento en ventas en promedio del 104%. Además, 153 marcas crearon 237 empleos y 252 accedieron a más de \$1.457 millones en financiación.

Chocoland hace parte del sector agropecuario, en donde está el grueso de empresas fortalecidas a través de los CDE en 2022, con el 41% de



Deicy Katherine Ruiz

participación; además, hace parte del 29,8% de las empresas intervenidas que no superan los cinco años de operación.

El compromiso de los empresarios y emprendedores, así como del equipo de asesores de los CDE también logró que algunas de estas 1.730 empresas sacaran al mercado 68 nuevos productos. En el caso de Chocoland, además del chocolate en polvo, hoy producen y comercializan manteca de cacao y cremas a base de este insumo.

Para conocer más de los CDE ingrese a www.cdesantander.com

Si desea recibir asesoría desde un CDE, debe ingresar a www.rutaf.com y realizar el diagnóstico de su empresa o emprendimiento. También puede comunicarse al **Whatsapp 318 3728855**



“Lo que hicimos durante cuatro sesiones fue un rayos X de la parte económica de la empresa. El objetivo era tener los costos reales de lo que tengo, cómo estoy y para dónde voy. Otro logro con todo el equipo de la Cámara de Comercio ha sido el relacionamiento; ya estuve en un evento con chefs y fue espectacular, porque la Cámara de Comercio crea un ambiente propicio para el mercado”.

Gabriel Alberto Márquez
Socio de Vinagres Regis

CDE en datos (GESTIÓN 2022)



2.263

**planes
de trabajo
diseñados**



1.730

**empresas
fortalecidas**



58%

mujeres



42%

hombres



22

Asesores

★ Beneficios:

- 1 Financiación:** 252 empresas accedieron a más de \$1.457 millones.
- 2 Empleos:** 153 empresas crearon 237 empleos.
- 3 Ventas:** 193 empresas tuvieron un aumento de ventas del 104% en promedio.
- 4 Formalización:** 220 negocios se registraron en la CCB.
- 5 Nuevo canal de venta:** 91 empresas crearon 186 canales de venta.
- 6 Espacios comerciales:** 216 empresas participaron en ferias y espacios comerciales nacionales e internacionales.
- 7 Nuevos productos:** 68.

ALIADOS DE LA INCLUSIÓN:

164 negocios se fortalecen



Como parte de la reactivación económica, 164 empresarios de Bucaramanga, Floridablanca, Piedecuesta y Girón, que participaron en el programa “*Creciendo con su negocio*” de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, hoy tienen mejores resultados que contar.

Esta iniciativa de USAID y PNUD Colombia, con enfoque de inclusión a población vulnerable, a lo largo de un año tuvo como fin impactar a migrantes, retornados, la población de mujeres y jóvenes menores de 28 años, que lideren un emprendimiento o empresa, o aquellas marcas que los hayan contratado.

El objetivo fue expandir el alcance de estos pequeños negocios a través del fortalecimiento de sus capacidades de gestión operacional y administrativa, y la potencialización de su oferta, para incorporarse en cadenas de valor de empresas más grandes. Así podrán asegurar la sostenibilidad y rentabilidad en sus negocios.

Para tal fin, USAID a través de PNUD destinó para este programa \$964 millones 389 mil.

★ Un trabajo articulado

Luego de un esfuerzo conjunto entre las instituciones aliadas de formación, acompañamiento, asesoría y demás mesas de intervención de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, se logró trabajar en la ejecución de cinco etapas así:

- 1 Conociendo la oferta y la demanda.
- 2 Promoción de las relaciones de negocio.
- 3 Elaboración del modelo de negocio.
- 4 Diseño de planes de mejora.
- 5 Implementación de los planes de mejora.



Nos han capacitado en manejo financiero, porque no sabíamos cómo trabajar, cuánto cobrar y el costo de las prendas; si bien nuestro taller es rentable, no lo sabíamos porque no manejábamos un registro diario. Ahora llevamos cuentas diarias y mejoramos los tiempos de trabajo. También hemos aprendido sobre marketing digital y participamos en jornadas de encadenamiento con otras empresas”.

Tania Pérez

Gerente y propietaria Confecciones Wuiskas

www.creciendoconsunegocio.org

La Cámara de Comercio destaca la participación de 46 empresas de la región en su rol de empresas ancla, que socializaron las características de su demanda para permitir que las 164 microempresas se convirtieran en sus proveedores, explica Sergio Velázquez, vicepresidente de Fortalecimiento Empresarial Mipymes de la CCB.

Una de esas pequeñas empresas es Ajidulce Gourmet. Su propietaria es María Liliana Rivero, una santandereana que vivió *“toda la vida”* en Venezuela, pero debió regresar a Bucaramanga hace cuatro años. Ella afirma que las posibilidades que le ha brindado el programa han sido muchas.

Con amplia experiencia como chef, panadera, pastelera y 15 años como empresaria, esta profesional llegó a Colombia con su esposo para empezar de cero. Hoy, Ajidulce Gourmet es un representante de la gastronomía venezolana y otras delicias de alimentos, que comercializa a través del servicio de catering. *“Nos ha ido muy bien”*.



“A mí me ha ayudado a saber de marketing digital, entender las nuevas plataformas y la nueva manera de vender, porque después de la pandemia tuvimos que hacer un cambio rotundo en los negocios y no ha sido fácil. También hemos tenido apoyo en contabilidad, en el modelo de negocio, en aspectos legales y nos presentaron empresas ancla con las cuales ya estamos trabajando con ganas de seguir adelante”.

Entre los alcances de alto impacto del programa también sobresale que, en noviembre último, 139 pequeñas empresas participaron en una rueda comercial, donde estuvieron 33



empresas ancla y se lograron 403 citas.

En cifras, este encuentro de relacionamiento dejó un parte muy positivo:

- Un **82%** de los pequeños negocios reportaron haber adquirido compromisos de cotización, envío de muestras o haber establecido una nueva cita.
- El **70%** de pequeños negocios que llevaron a cabo citas, con empresas ancla, tiene potencial oportunidad de negocio.
- Las marcas ancla manifestaron un **97%** de satisfacción frente a nuevos proveedores.
- El **86%** de los pequeños negocios expresaron un muy buen potencial de venta.

Con la intervención de la CCB ya son 46 encadenamientos efectivos entre empresas ancla y micronegocios relacionados hasta el pasado 17 de febrero. Esto arrojó 86 negociaciones que representaron \$338 millones facturados, fruto de más de 70 reuniones de socialización entre empresas ancla y los pequeños negocios.

También participaron en la rueda financiera realizada con 12 entidades del orden nacional el pasado 22 de febrero. Para este evento, los pequeños empresarios previamente fueron capacitados en inducción financiera y se les brindaron recomendaciones útiles para acceder a fuentes de financiación.

En la última etapa de *“Creciendo con su negocio”*, se beneficiaron 75 microempresas participantes que recibieron de USAID y PNUD un capital de hasta cuatro millones de pesos en equipos o servicios que les permitieron cerrar ventas o aumentarlas, de acuerdo con las exigencias de compra de las empresas ancla.

Una vez finalizado el programa, los microempresarios se empoderaron para que continúen desarrollando nuevos contactos comerciales con toda la experiencia que han ganado en este proceso.

En una ciudad en pleno crecimiento, con una población que apenas superaba los 100 mil habitantes, y en la que transformación y modernización también eran las palabras de moda, un joven llamado Víctor Pinilla Blanco fundó la Escuela de Automovilismo Víctor, con el objetivo de formar conductores responsables y seguros.

BLANCA PINILLA, LA FUERZA QUE MANTIENE LA ESCUELA DE AUTOMOVILISMO VÍCTOR

6960394



Como un importante centro de transporte, con carreteras que ya conectaban a la ciudad con otras regiones del país, en 1954 Bucaramanga ya contaba con una empresa líder en la enseñanza de la conducción. Con un capital inicial de tan solo 500 pesos y un viejo automóvil ensamblado en 1937, adaptado con doble comando, Víctor

Pinilla Blanco se aventuró en este mundo de la formación.

A lo largo de los años, la Escuela de Automovilismo Víctor ha evolucionado, adaptándose a las cambiantes necesidades del mundo moderno, pero siempre manteniendo su compromiso de formar conductores responsables y seguros. Hoy en día, esta empresa sigue siendo ícono en su sector, con una sólida reputación por su excelencia.

Con dedicación y pasión por la enseñanza, su representante legal y directora Blanca Stella Pinilla de Ferneyes, ha estado liderando la compañía durante los últimos 15 años. Esta licenciada en trabajo social entiende la importancia de educar a los conductores basándose en la formación por competencias, la cual se centra en el desarrollo de habilidades y conocimientos prácticos que permiten a las personas desempeñarse eficazmente en situaciones reales de trabajo o de la vida cotidiana. Ese es el valor agregado de esta icónica empresa, pues más allá de las técnicas de conducción, se inculcan valores como responsabilidad, respeto y empatía hacia los demás usuarios de las vías.

Por esto, la formación en esta escuela de automovilismo no sólo se trata de obtener la licencia de conducción, sino de desarrollar actitudes, habilidades y destrezas necesarias para una movilidad segura y sostenible.



El voz a voz ha contribuido a mantener en el tiempo la empresa. Abuelos, hijos, nietos, tataranietos han sido nuestros clientes, y nuestro servicio, gracias a Dios, ha pasado de generación en generación”.

Blanca Stella Pinilla
Directora - Escuela de Automovilismo Víctor

Esta empresa, con 69 años en el mercado, también es responsable de generar empleo y sustento para varias familias en la región. Con su sede ubicada en la carrera 36 # 53-20, en Bucaramanga, y un equipo de entre 12 y 15 empleados directos, beneficia a toda la comunidad santandereana y con ella se sostienen unas 15 familias, en total 50 personas. Desde 2018 es gerenciada por Nicolás Saavedra López, joven profesional, hoy artífice del crecimiento reciente de la empresa.

“Hacer empresa es un reto diario, es una vocación que trae momentos agridulces, porque permanentemente se toman decisiones respecto a los costos, a la competencia desleal, al mantenimiento del equipo de trabajo, pero tiene muchos momentos de satisfacción porque vemos que pese a las dificultades económicas, logramos tener un equipo humano excepcional, comprometido, leal”, expresa Blanca Stella Pinilla.

Este es el ejemplo de un hombre que tuvo una visión de negocio y que, desde un inicio, involucró a su esposa e hijos, quienes entre paseos y jornadas de trabajo daban a conocer la empresa por los municipios. La Escuela de Automovilismo Víctor es ejemplo de una institución que ha evolucionado, pero que siempre ha mantenido su compromiso con la seguridad y la responsabilidad.



La sede de la empresa está en la Cra. 36 # 53-20 en el barrio Cabecera, en Bucaramanga.



Escuela de Automovilismo Víctor Bucaramanga



@escuela_automovilismovictor

¡Para los empresarios!

- Ver la empresa como una oportunidad para servir, tanto a empleados como a usuarios.
- Mantenerse firme en los objetivos y la misión de la empresa, perseverando con firmeza y determinación a pesar de las dificultades.
- Tener sentido de responsabilidad social al dirigir la empresa.

Blanca Stella Pinilla
Directora - Escuela de Automovilismo Víctor

La producción y comercialización de café tostado en grano y molido pasó de ser un sueño a llevar por nombre Café María Luisa Aroma y Sabor. Cuatro años lleva Luisa Fernanda Pérez Laytón, ingeniera química de 33 años, endulzando el paladar de los santandereanos con el mejor aroma a café.

Café

HISTORIA DE UNA PASIÓN LLENA DE CAFÉ Y DEDICACIÓN



Todo comenzó en 2019, cuando la mamá de Luisa Fernanda trabajó con el sector cafetero. “Ella traía granos de café y realizaba la tostión a mano en un sartén para el consumo del hogar. Años después, junto a mis hermanos, quisimos continuar la tradición”, cuenta esta profesional al hablar del origen de su empresa, que hoy se destaca por ofrecer un café de excelente calidad.

En poco tiempo y con mucho esfuerzo su marca ha logrado posicionarse como una de las opciones preferidas para los amantes del café y las galletas artesanales en la región. Su sede está ubicada en la carrera 3B # 11A - par en Barbosa, Santander.

Las galletas artesanales de café, chocolate, ron con pasas y vainilla también hacen parte de su catálogo. Además del sabor tradicional, esta empresa ofrece un café con exquisitas notas de canela, y otro con un balance perfecto entre chocolate y canela.

Pero no todo ha sido fácil para la empresa. Durante la pandemia del Covid-19 las ventas se redujeron considerablemente, pero con dedicación y esfuerzo Luisa Fernanda y su equipo de trabajo lograron encontrar nuevos canales de distribución a través de las redes sociales.

Hoy, la historia escribe otras páginas, las mejores: el crecimiento de la marca. “Nos hemos ido tecnificando ya que inicialmente tostábamos y molíamos el café a mano, actualmente se cuenta con una tostadora, una máquina de moler, así como diseño y montaje propios de la empresa”, comenta esta egresada de la Universidad Industrial de Santander.

Hay que recalcar que la participación en programas y capacitaciones de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, seccional Barbosa, ha sido fundamental para el crecimiento y fortalecimiento de esta empresa. Ella ha participado en formación personalizada en modelo de negocio, marketing digital, creación de redes sociales, curso de fotografía, entre otras áreas. También ha sido parte del programa de diseño de marca y empaque, un convenio entre la Cámara de Comercio y la Escuela de Diseño de la UIS.

La constancia y el esfuerzo han sido los pilares fundamentales de Café María Luisa Aroma y Sabor. En palabras de esta joven empresaria, no es fácil decir “*vamos a hacer empresa*”, pero, como cuenta ella, gran parte de su receta ha sido una chispa de dedicación con granitos diarios de esfuerzo.

A mediano plazo, las metas de la empresa incluyen aumentar la capacidad de la planta instalada y contar con un punto físico de venta, lo que permitirá generar más empleos. “*También buscamos adquirir la notificación sanitaria, para poder ampliar la comercialización de nuestros productos*”, cuenta orgullosa.



Fotos: Jorge Eduardo Mejía

La marca ha participado en diferentes ferias empresariales en la región, invitada por la Cámara de Comercio.



@cafemarialuisa aromaysabor



@cafemarialuisa aromaysabor

¡Para los empresarios!

- No se rindan y sigan luchando por alcanzar sus metas, a pesar de los altibajos.
- Busquen apoyo en programas como los que ofrece la Cámara de Comercio de Bucaramanga.
- Participen en ferias empresariales y exploren nuevas formas de distribución, como las redes sociales, para promocionar sus productos.

Luisa Fernanda Pérez L.

Fundadora Café María Luisa Aroma y Sabor

“Se tienen muchos altibajos en el camino, pero con perseverancia se superan y se sigue adelante. Además, constantemente se debe estar capacitándose porque día a día se van presentando cambios”.

Luisa Fernanda Pérez L.

Fundadora Café María Luisa Aroma y Sabor

EL VIDRIO SE HACE ARTE EN ESELATINO

Si hay una cualidad que identifique a William Omar Arias Correa es la creatividad. Él sabe que las ideas, cuando son bien desarrolladas, tienen un valor incalculable; por eso, en 2018 decidió avivar su espíritu empresarial y crear Eselatino.

Eselatino es una empresa que recolecta, limpia, clasifica y procesa todo tipo de botellas de vidrio que han sido desechadas. El objetivo es producir vasos y recipientes que, además de funcionales, son decorativos.

“Frente a una necesidad imperiosa de producir (luego de trabajar con la industria petrolera), no fue difícil reconocer el potencial de negocio que se cierne en los materiales erróneamente desechados y cómo esa acción impactaría de manera positiva en nuestro ecosistema”, recuerda cuando empieza a hablar del origen de la marca.

Si bien este analista de sistemas informáticos es el gestor de la empresa, reconoce que nada hubiera sido posible sin el equipo de 15 profesionales en diseño, ingenierías, marketing y arte, entre otras áreas, con quienes se ha dado a la tarea de desarrollar la maquinaria de Eselatino, pues allí nada es convencional.

Vasos, servilleteros, materas y bandejas, todo en vidrio, hacen parte del portafolio de la empresa, que tiene el taller en la finca Villa Lupe, vereda Casiano del municipio de Floridablanca.

Desde allí se generan siete empleos directos y alrededor de 15 indirectos, mientras que la virtualidad es la gran autopista comercial de esta empresa que hace entregas en todo el país y, además, vende a través de Mercado Libre y Linio.

“Cada paso dado en estos cinco años de trabajo ha sido importante. Para Eselatino cada nueva oportunidad de negocio, como nuestra línea de productos pintados a mano que expresa el talento de las madres cabeza de familia, nos permite cumplir con nuestro objeto misional de impactar positivamente el ecosistema local y representa otro nivel en el crecimiento de nuestra marca”, dice William Omar con su evidente entusiasmo.

Como estímulo a sus resultados, Eselatino recientemente fue elegida entre los ocho emprendimientos que apoyará este año MuEBTe Santander, programa de sostenibilidad para la creación y maduración de empresas de base tecnológica, liderado por Ecopetrol, Sena Tecnoparque y varias universidades de la región.

66
Eselatino deja huella positiva. Es una propuesta de consumo consciente, inteligente y responsable, que expresa lo mejor de una comunidad talentosa y dinámica”.

William Omar Arias C.
Director General de Eselatino

Esta empresa se hizo acreedora a \$35 millones, recursos con los cuales el programa brinda un apoyo integral, es decir, en varios ejes de desarrollo empresarial.

Como los límites no existen para William Omar, con la asesoría de la Cámara de Comercio de Bucaramanga desarrolló una estrategia de internacionalización para llevar sus productos al mercado europeo y norteamericano, una de sus metas a mediano plazo. *“Hemos podido comprobar que el proyecto tiene la viabilidad y queremos entrar a mercados muy específicos donde sea muy bien valorado el producto”.*

Y como parte del relacionamiento empresarial que brinda la Cámara de Comercio, Eselatino ha podido dar a conocer sus productos a marcas muy reconocidas en la región y cerrar negocios importantes.

Ser paciente, objetivo y valorar hasta lo que parece más simple, hacen parte de las lecciones muy bien aprendidas en esta iniciativa de ser empresario.



Una finca en Floridablanca es el entorno inspirador para Eselatino.



Eselatino



@Eselatino.official



www.eselatino.com

¡Para los empresarios!

- **Resiliencia:** porque uno se debe retroalimentar de los errores del pasado y construir un mejor presente.
- **Autoconfianza:** equilibrio entre lo que pienso y hago.
- **Pasión:** en los proyectos es sufrimiento, hay que asumirlo de manera visceral y vivirlos 24/7.

William Omar Arias C.
Director General de Eselatino

Angélica María Calderón Hernández ▼

La historia de Angélica María Calderón Hernández y Néstor Iván Rodríguez es una muestra de cómo la perseverancia, el trabajo en equipo y la pasión por un proyecto pueden llevar a un emprendimiento a su consolidación.

MILKYMUU: ARTESANÍA LÁCTEA HECHA CON CARIÑO



La idea de fabricar yogures caseros nació como una alternativa de negocio ante la falta de empleo. Néstor y Angélica, esposos y médicos veterinarios, buscaban una solución a sus finanzas. Como experta en la elaboración de yogur casero, la mamá de Angélica se constituyó en la maestra de esta joven pareja. En Bogotá, en octubre de 2018, nació este emprendimiento que por sus buenos resultados se constituyó en empresa en 2022 con el nombre de Milkymuu S.A.S. BIC.

Gracias a la excelente acogida que tuvo el producto entre sus conocidos, la pareja decidió ampliar su oferta y ofrecer a otros consumidores la posibilidad de disfrutar de yogures naturales libres de aditivos artificiales. Su sede de operación también cambió, siendo Mogotes su sede de producción.

Actualmente Milkymuu ofrece una variedad de productos derivados de la leche, como yogur con nueve sabores, yogur griego natural y con pulpa de fruta, kumis y cuajada. *“Nuestro ‘plus’ es que las personas pueden personalizar sus productos eligiendo el tipo de leche, bien sea 0% grasa, entera o deslactosada, así como la cantidad de azúcar y los sabores de preferencia”*, cuenta Angélica.

Milkymuu sobresale por ofrecer una amplia variedad de sabores. Además de los clásicos como fresa, mora, frutos rojos, melocotón y natural, la empresa también cuenta con opciones innovadoras como maracuyá, feijoa, uchuva, guanábana y piña. De esta manera, los clientes tienen la oportunidad de disfrutar de una experiencia de consumo personalizada y original.

“Actualmente distribuimos en Mogotes, San Gil, Socorro, Vélez y Bogotá”, cuenta Angélica, quien también destaca que con esta labor han generado seis empleos, entre los cuales se encuentran el gerente general, la contadora, la operaria láctea, el mayordomo, la vendedora y un jornalero.

“Toca perseverar mucho, no es fácil. Es bueno apoyarse en las diferentes ayudas que brinda el gobierno, como el Sena y la Cámara de Comercio. Es muy importante trabajar en equipo, tener paciencia y amor por lo que se está construyendo”.

Angélica María Calderón Hernández
Cofundadora de Milkymuu

Esta empresaria comenta que al ser beneficiada por el Fondo Emprender del Sena y las capacitaciones de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, *“hemos podido asistir a ferias y*

actividades donde nos permiten ofrecer nuestros productos y ser reconocidos por más gente”. Esto ha sido determinante para el crecimiento de la empresa, relacionarse con nuevos clientes y el aumento de las ventas, asegura.

En su plan de expansión y diversificación de productos, a mediano plazo la empresa tiene como metas la apertura de mercados en otras ciudades y departamentos del país, abrir un punto físico en San Gil y poco a poco ir creciendo la línea de quesos, entre los que sobresalen doble crema, mozzarella, pera, ricotta y quesillo.

La historia de esta marca es un ejemplo inspirador de cómo el esfuerzo, la pasión y la innovación pueden llevar a un emprendimiento a crecer y consolidarse en un mercado competitivo.



Fotos: Cristian Camilo Lamus

La empresa produce derivados lácteos con leche higienizada, tales como yogur bebible, yogur griego, kumis, cuajada y queso campesino.



Lacteos Milkymuu



@lacteos_milkymuu

¡Para los empresarios!

- Sea perseverante y decidido en su empresa.
- Busque apoyo en el Sena y la Cámara de Comercio para capacitarse y recibir ayuda.
- Mantenga una organización financiera rigurosa.

Angélica María Calderón Hernández
Cofundadora de Milkymuu

Tendero

SERVIR, LA REGLA DE ORO EN EL 'MICRO', EL DANGOND

Persistente, calculador y buen negociante. Así es Juvenal Serrano Rodríguez, el alma y vida del Micromercado El Dangond, un negocio que ha ocupado la tercera parte de la existencia de este santandereano, que todos los días se levanta con la misión de servir a su comunidad.



Don Juvenal es comerciante por naturaleza, como lo son los zapatocas. Veinticinco años atrás era propietario de una tienda en el barrio Mutis de Bucaramanga. Con conocimientos y con una trayectoria importante para seguir, como él lo recuerda, le apostó al negocio que desde 1998 lo hace levantarse temprano todos los días.

Como todo inicio, el del Micromercado El Dangond tampoco fue fácil. *“Nuestro capital era muy poco, aunque no lo recuerdo bien, pero sí recuerdo que fue necesario buscar un crédito bancario, lo cual era un riesgo muy grande teniendo en cuenta que era necesario empezar a acreditar un negocio”*, dice.

Su constancia, su don de servicio y las ganas de fortalecer el micromercado, hoy se ven reflejados en el crecimiento comercial de su negocio, que se dedica a la venta y compra de víveres y abarrotes en la cra. 15 con calle 108, al sur de Bucaramanga.

Don Juvenal también recuerda que participó en un seminario sobre administración y sostenibilidad empresarial, a través de la Cámara de Comercio de Bucaramanga. Eso le sirvió para sentar las bases de su negocio y, con el tiempo, fue necesario ampliar el local, mejorar las instalaciones y hasta contratar mano de obra.

Sin embargo, si hay que hablar de momentos que definieron la expansión del micromercado, *“en realidad fueron muchos momentos y situaciones que ayudaron al crecimiento, entre ellos llegar al corazón de cada una de las personas del sector sin las cuales esta historia de crecimiento y desarrollo no tendría mucho que contar”*, dice con marcada sinceridad.

“Iniciamos con grandes ilusiones, sueños y unos pocos ahorros con los cuales compramos lo que creímos, acertadamente, sería el futuro de nosotros y de nuestras hijas”.

Juvenal Serrano Rodríguez
Propietario de Micromercado El Dangond

Por eso, a sus 67 años no piensa en la pensión. *“Por el momento, los planes a futuro son seguir trabajando hasta que Dios disponga, teniendo en cuenta que mis hijas ya tienen sus familias constituidas, y buscando el momento ideal para descansar y disfrutar un poco más de los nietos y de los resultados del trabajo de tantos años”.*

Sin dudar, para don Juvenal el mayor aprendizaje que le ha dejado hacer empresa por más de media vida es su vocación por el servicio. *“Siempre hay que tener disposición para la comunidad sin importar su religión, raza, género...”*.

Por eso, cuando se le habla de la pandemia del Covid19 (2020) asegura que esa adversidad le sirvió para hacer aún más evidente el compromiso y don de servicio con su vecindario, incluso, poniendo en peligro su vida y la de sus familiares.

Sin embargo, de esa experiencia quedó una gran enseñanza: *“Aún con dificultades y temores podemos superar las adversidades”.*

Fiel a su filosofía de vida, este empresario considera que dar lo mejor de sí y demostrar que se pueden hacer las cosas bien, es suficiente para seguir alcanzando sus metas.



El micromercado está ubicado en la Carrera 15 # 108-19, barrio Dangond, en Bucaramanga.

¡Para los empresarios!

- Resiliencia para caer y levantarse con más fuerza si es necesario.
- Compromiso con la gente y consigo mismo.
- Como buenos santandereanos, berraquera para trabajar y lograr todos nuestros sueños

Juvenal Serrano Rodríguez
Propietario de Micromercado El Dangond



CEMMIT: LA COMPAÑÍA QUE GARANTIZA LA CALIDAD DE LAS MEDICIONES

Prestar servicios de calibración, calificación y mantenimiento de equipos de medición se traduce en generar confianza, eficiencia y seguridad. Este es el estandarte de Cemmit S.A.S., una empresa fundada y gerenciada por Nancy Stella Páez Araque.

Nancy Stella es ingeniera electrónica egresada de la Universidad Industrial de Santander. Durante su proyecto de grado participó en la primera investigación que se llevó a cabo en Colombia sobre electrocardiografía neonatal. Esta investigación se realizó en colaboración con 13 personas más, en conjunto con la Facultad de Medicina de la UIS y bajo la dirección del profesor Óscar Leonel Rueda. En reconocimiento a su trabajo, la investigación recibió el Premio Nacional de Pediatría en 2009 durante el 26° Congreso Colombiano de Pediatría – Marco Danone.

Por su interés en la biomedicina, estudió una maestría en tecnologías para la salud e ingeniería biomédica en la Universidad Claude Bernard Lyon 1 en Francia. Allí conoció el mundo de la metrología (ciencia de las mediciones) aplicada a la medicina, ya que en ese país está la Oficina Internacional de Pesas y Medidas (BIPM), lugar donde se lleva a cabo la coordinación global de la metrología y se albergan los patrones internacionales que aseguran la trazabilidad del Sistema Internacional de Unidades.

En 2018, diez años después de recibir el premio con sus colegas de la UIS, Nancy Stella fundó Cemmit S.A.S., donde genera 11 empleos. Se trata de una compañía que, como afirma ella, *“se dedica a generar confianza en las mediciones a través de la prestación de servicios de calibración, calificación y mantenimiento de equipos de medición como termómetros, balanzas, pHmetros, equipos biomédicos y equipos de laboratorio, entre otros”*.

Con sede en Bucaramanga, Cemmit cuenta con laboratorios de metrología de última generación y realiza mediciones con tecnología IOT, así como el monitoreo automático de temperatura y condiciones ambientales con aplicación a cadena de frío. Además, la compañía brinda asesoramiento a sus clientes sobre qué equipos deben adquirir en equilibrio costo-beneficio, qué intervenciones deben realizar para garantizar la calidad de sus mediciones y los capacita en temas de aseguramiento metrológico.

“(...) Aprendí que el cumplimiento de los objetivos de la vida depende de mi habilidad para hacer realidad las cosas y que sólo podré ser tan exitosa como mi habilidad para liderar”.

Nancy Stella Páez Araque
Gerente de Cemmit S.A.S.

La participación en programas de la Cámara de Comercio de Bucaramanga le permitió aumentar en más del 100% las ventas de sus servicios y productos, gracias a asesorías personalizadas en áreas financieras y comerciales. También destaca el

fortalecimiento de habilidades blandas de liderazgo, a través de Mujeres Ecco, un programa de la Ruta de Fortalecimiento Empresarial - RutaF.

“La empresa ha sido para mí la mejor escuela de la vida que jamás he tenido, llena de muchas asignaturas y áreas de conocimiento con las que no contaba, como gestión de recursos, toma de decisiones, trabajo en equipo (...) y muchas más, y es 100 % práctica, ¡cuando te equivocas, te cuesta! Aprendemos haciendo”, expresa la ingeniera Nancy Stella.

Hoy en día, Cemmit S.A.S. es una empresa que se ha consolidado en su sector, siendo el momento que marcó su crecimiento, el apoyo de la Unión Europea (UE) en los años 2020 y 2021 a través del Instituto Nacional de Metrología de Colombia (INM) y el Instituto Alemán de Metrología (Physikalisch - Technische Bundesanstalt, PTB), uno de los más importantes del mundo en su sector.



Cra 19 # 102-50, local 1, Edificio Fontanta Di Trevi, barrio Fontana en Bucaramanga.



@cemmitsasbga



www.cemmit.com

¡Para los empresarios!

- Planee su futuro para enfocar sus esfuerzos y conseguir los recursos.
- Aproveche el tiempo y hágalo perfecto, sin esperar el momento ideal.
- Transforme los problemas en oportunidades para crecer y aprender.

Nancy Stella Páez Araque
Gerente de Cemmit S.A.S.

TRANSFORMACIÓN Y SOLUCIONES DIGITALES PARA SU NEGOCIO

La transformación digital se ha vuelto cada vez más importante para las empresas sin importar su tamaño, también para los emprendedores. La digitalización puede mejorar la eficiencia, aumentar la productividad y reducir los costos en una organización. Sin embargo, para que esto ocurra, es necesario que los empresarios tengan apropiación digital y estén dispuestos a adoptar nuevas herramientas y soluciones digitales.

A

la hora de buscar cómo mejorar la gestión de su negocio, existen varias herramientas y recomendaciones prácticas que se pueden utilizar en diferentes áreas de la empresa. Es importante destacar que todas las plataformas mencionadas a continuación cuentan con versiones gratuitas, con algunas limitaciones y, otras, con opciones premium.

En primer lugar, en el área de ventas, una tecnología esencial es un software de gestión de ventas, como **HubSpot** o **Salesforce**. La versión gratuita de HubSpot permite el seguimiento de contactos y ventas, mientras que la de Salesforce también incluye herramientas de marketing y atención al cliente.

Además, para completar este ejercicio comercial, se pueden utilizar herramientas de automatización de marketing, como **Mailchimp** o **Hootsuite**, para enviar correos electrónicos y publicar en redes sociales de manera automática y programada. Mailchimp es una plataforma que permite enviar correos electrónicos masivos con bonitos diseños ajustables y es fácil de manejar, aunque con límites en el número de correos y contactos. Hootsuite, por su parte, permite gestionar redes sociales y programar publicaciones.

En el área de atención al cliente es de mucha utilidad contar con una herramienta de CRM (gestión de relaciones con los clientes), como **Zoho** o **Microsoft Dynamics**. Las dos permiten a los usuarios gestionar y hacer seguimiento de las interacciones con los clientes, desde la atención hasta la venta y el servicio posventa. También, pueden brindar información valiosa acerca del comportamiento del cliente y colaborar en la personalización de la experiencia de usuario, todo ello mediante un dispositivo móvil.

★ **El correo electrónico sigue siendo una herramienta vital para todo tipo de negocios debido a su capacidad para gestionar documentos digitales de manera eficiente. Gracias a plataformas como Google Sheets y Excel de Microsoft 365 en la web, los emprendedores pueden colaborar en tiempo real desde sus dispositivos móviles, lo que les permite ahorrar tiempo y aumentar la productividad.**



En cuanto al marketing, las redes sociales son una herramienta esencial para llegar a los clientes y aumentar la visibilidad de la marca. Para administrar y programar publicaciones en varias redes sociales, se puede utilizar aplicaciones de gestión de redes sociales, como **Buffer o Sprout Social**. De la misma manera, también se puede utilizar un software que permita analizar las redes sociales, como **Google Analytics o Socialbakers**, las cuales sirven para medir el impacto de la estrategia de marketing.

Si lo que está buscando es gestionar de manera general la empresa, las soluciones digitales indicadas pueden ser **QuickBooks o Sage**. Estos sistemas permiten a los usuarios gestionar las finanzas, el inventario, las compras y otras áreas de la empresa de manera eficiente y centralizada. Además, también se pueden utilizar herramientas de colaboración en equipo, como **Slack o Google Chat**, para mejorar la comunicación y la productividad en la empresa.

La implementación de soluciones digitales en una empresa puede traer importantes beneficios en términos de gestión, eficiencia y reducción de costos. No obstante, es crucial asegurarse de que el equipo de trabajo esté debidamente capacitado para utilizar estas nuevas herramientas y

★ Según un informe de la Fundación Microfinanzas BBVA del 2022, las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) son el 99 % del tejido industrial en América Latina. Esto destaca la importancia de estas empresas en la economía de la región, generando empleo y contribuyendo al crecimiento económico.

comprenda su potencial para mejorar la productividad. Es por ello que lograr una formación adecuada es una parte fundamental del proceso de implementación de soluciones digitales. Además, es recomendable que los empleados mantengan una actitud abierta y dispuesta hacia la adopción de nuevas tecnologías y, de esta forma, asegurar el éxito de su integración en la empresa.



¡Que hablen los tenderos!

“Ruchy” Rojas

“RUCHY” Y SUS 30 AÑOS HABLANDO CON LOS TENDEROS

“

Ruchy” Rojas no necesita presentación, y menos entre los tenderos. Treinta años en medios de comunicación en Santander visitando tienda por tienda y llevando la voz de este popular sector a todos lados, es su mejor carta de presentación.

Gonzalo “**Ruchy**” Rojas Aparicio es un chucureño de 63 años, que habla con voz enérgica, que desborda optimismo y siempre sella sus frases con una amplia sonrisa. “**Ruchy**” es el gran libro jamás escrito de los tenderos de Santander. Los ha visto crecer, los conoce a todos, sabe sus historias, los escucha, es su voz ante proveedores y hasta sabe quién vende las mejores cucas, los brazos de reina, los tamales y muchos otros productos.

Sin proponérselo, a finales de los 70, “**Ruchy**” dio el salto de comentarista deportivo en radio a ser interlocutor de los tenderos. Han sido 30 años en radio y televisión hablando con

este sector empresarial, y desde hace cuatro se conecta a las redes sociales. Así realiza el Facebook Live que lleva su marca: “**Que hablen los tenderos**”.

Con la Cámara de Comercio de Bucaramanga ha estado ‘hombro a hombro’ participando en Ruta F, la estrategia de fortalecimiento empresarial. Con la Oficina Móvil de la CCB ha visitado los 87 municipios de Santander con el programa “**Ser formal es mejor negocio**”. También ha participado en la estrategia Comunidades Empresariales, como apoyo al sector de las ferreterías, panaderías y tiendas. Con estos últimos ha intervenido en campañas, entre ellas “**Todos a mi tienda, vecino del barrio cómprele a su tendero**”.

Impulso Empresarial habló con él, el gran conocedor de los tenderos, aunque nunca ha querido tener tienda. También aportó su visión sobre el gremio, uno de los sectores de la

economía más querido por todos.

¿Qué representan los tenderos para la economía regional?

“Todo. Las tiendas son la fábrica de barrio en Colombia. El tendero es un amigo, es un confidente, es el que atiende a cualquier momento, el que nos guarda las llaves, el que nos fía, el que tiene de todo y activa la economía en el barrio, incluso, es hasta el banco porque hasta prestan algunas veces”.

¿Cómo ha sido la transformación de la tienda en nuestro medio?

“He visto nacer tenderos en tiendas chiquiticas y hoy tienen su casa o alguna torre de apartamentos y su tienda, como un tendero en el barrio San Francisco, que es ejemplo de todos. Empezó con su tiendita en el primer piso, sacó además profesional a sus tres hijos, porque una tienda bien administrada deja ‘chivitos’, como digo yo, es decir, deja platica (risas).

Durante los 30 años he visto tenderos que venden leche, huevos y pan, esa es la tienda tipo C, hasta transformarse en una tienda tipo B y la A”.

En cifras, ¿cuál es el universo de los tenderos del área metropolitana?

“En Bucaramanga hay 8.700 tiendas de barrio. Ya hay mucho tendero que se ha formalizado gracias a los programas de la Cámara de Comercio de Bucaramanga, porque hace años al tendero no le gustaba formalizarse.

Entre Bucaramanga y el área metropolitana estamos llegando a las 16 mil tiendas de barrio. En Colombia estamos llegando a las 800 mil.

Una tienda de barrio bien surtida tiene más de 140 productos diferentes, y en promedio entre 25 y 40 clientes fijos, pero muchos

“Estoy enamorado de servirles, por eso yo toco las puertas de las empresas buscando la promoción, la oferta, el descuento y la capacitación para el bienestar de ellos”.

se hacen fijos en el cuaderno (fiando)”.

Mencione una amenaza comercial que han afrontado los tenderos en esta época

“El tendero en todos los barrios y ciudades ha sido golpeado por los nuevos formatos, las tiendas de descuento, pero el tendero ha sabido capotear esto, y aunque se han cerrado algunas tiendas, otras se han abierto, como en Piedecuesta, por Los Tejaditos y Barroblanco.

Aquí es donde campañas como ‘Todos a mi tienda, vecino del barrio cómprele a su tendero’, han sido muy importantes para apoyar a los tenderos”.



Fotos: Suministradas

Los tenderos, en pocas palabras

La primera que visitó: la de Don Pedro, en el barrio Comuneros. Cuando lo visité tenía 85 años de vida y 60 como tendero.

La megatienda: Supermercado y Tienda Brisas de Girardot, de don Emiro Rodríguez. Él surte a las tiendas pequeñas y les da muy buen precio. Don Emiro lleva con la tienda unos 45 años.

La más tradicional: la tienda Doña Lola, arriba del parque de Floridablanca. Cumplió en diciembre 85 años de vida y 60 como tendera. En la tienda tiene la placa de Industria y Comercio #003, viene a ser la tercera que se fundó en Floridablanca.

Un referente: la tienda de doña Lilia, en el barrio Girardot; ella está llegando a los 85 años de edad y 60 de ser tendera. Va a todas las fiestas de los tenderos, es de buen humor, le dice la verdad a todo el mundo en la cara y vende un masato con cuajada espectacular.

Tres cualidades: un tendero debe ser organizado, respetuoso y atento.

Un consejo: deben unirse, porque la asociatividad marca la diferencia y se consiguen muchas cosas.



ASÍ SE FORTALECEN LAS MIPYMES COMO EMPRESAS SOSTENIBLES

Desde la estrategia sectorial Comunidades Empresariales de Ruta F se le apunta a la sostenibilidad de las Mipymes de la región a través del fortalecimiento de aquellos negocios que estén orientados en la búsqueda del equilibrio a corto y largo plazo.

“El portafolio de Ruta F permite identificar las empresas una vez ingresan a la ruta. A través de su diagnóstico algunas se enrutan en Comunidades Empresariales, donde se priorizan en nueve sectores. El objetivo es fomentar el crecimiento de las empresas a través de la generación de contenidos y dinámicas específicas para cada sector”, explica Sergio Velásquez, vicepresidente de Fortalecimiento Empresarial de la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Entre 2022 y el primer trimestre del año en curso a través de Conexiones (otra estrategia de fortalecimiento e impulso empresarial) y Comunidades Empresariales se han direccionado más de 7.700 medianas y pequeñas empresas a los diferentes programas, proyectos y actividades.

De este grupo, cerca del 30% *“ha recibido acompañamiento individual para el cierre de brechas empresariales que incluye el mejoramiento de la productividad a través de procesos de transformación de sus modelos de negocios hacia emprendimientos más*



El objetivo es fortalecer la producción con más colmenas, hacer la unidad productiva, sacar otros productos derivados de la apicultura y sembrar más árboles para el fortalecimiento de la apicultura”.

María Eugenia Blanco
Representante legal Miel Api Santurbán

sostenibles y el mejoramiento de la productividad por medio de la implementación de herramientas de fortalecimiento empresarial”, expresa el Vicepresidente de Fortalecimiento.

Una empresa sostenible no sólo impacta de manera positiva su economía, sino también su entorno social y ambiental. De esa forma contribuye a aumentar el bienestar y progreso de las generaciones presentes y futuras.

Desde Comunidades Empresariales, con cerca de 91 instituciones aliadas locales, nacionales e internacionales, se ha logrado llegar a 5.000 empresas de Santander. Con estas marcas se trabajan acciones orientadas al conocimiento de tendencias, creatividad y sostenibilidad empresarial como pilares para el mejoramiento de su productividad.

Trabajo con enfoque sostenible



EcoBijao Mujer Veleña es una marca que le apuesta a la economía circular. Diez mujeres campesinas del municipio de Vélez decidieron asociarse hace un año. Ellas representan a EcoBijao Mujer Veleña, una empresa que a través de los residuos de la hoja de bijao, la misma con la que se empaca el bocadillo, busca generar empleo, concientizar y reducir el consumo de plástico e incorporar a través de productos hechos con materiales biodegradables y amigables con el medio ambiente.

EcoBijao elabora empaques para comidas rápidas, platos para comida seca y semiseca, envoltura para cono de helado, bolsas para detalles de regalo y hasta cajas para empacar vinagres y bocadillos, con los restantes de la hoja del bijao, explica Diana Carolina Mateus Duarte, representante legal de la empresa.

Con las intervenciones de modelos de negocio orientados en sostenibilidad empresarial, como EcoBijao, Miel Api Santurbán y Mercored (industria de alimentos), Fer Becerra (artesanías), Alpargatos, Trobbiani Company y Loreto Oficial (industria de la moda), que representan algunos de los modelos de éxito, el objetivo es el mejoramiento de indicadores de productividad, como los tiempos de ciclos de producción, certificaciones comerciales, eficiencia energética y manejo de residuos sólidos y líquidos.

Primero, lo saludable

Miel Api Santurbán es sinónimo de alimentos naturales. Surgió en Cachirí, en el municipio de Suratá y fue constituida hace tres años.

Su objetivo es producir y comercializar mielato, una miel que se obtiene de la savia de los robles nativos, que está alrededor de las bellotas. De allí es recogida por las abejas y llevada a sus colmenas para procesar en forma de miel.

Su contenido en antioxidantes es mayor que en el resto de mieles de las flores y el mielato está excluido del etiquetado de advertencia por incluir materia prima 100% de origen natural.

Miel Api Santurbán hace parte de Mercored Santander y ha participado en eventos feriales en municipios, lo cual le ha permitido dar a conocer el producto. Si bien aún el mercado está por conquistar, este año se ha vendido bien en Suratá, California y Bogotá, siendo el clima seco el mejor aliado para su producción.



TOP 5 DE LOS PLANES IMPERDIBLES



Girón es de esos pueblitos que se debe conocer, pero también al que hay que volver. Su parque principal y una de las dos basílicas menores que tiene Santander están en pleno corazón del municipio, es decir, donde todos llegan: turistas, visitantes y residentes.

Su casco urbano conserva la arquitectura de la época colonial (calles empedradas y casas blancas con puertas anchas), lo cual lo convirtió en Monumento Nacional de Colombia. El emprendimiento de los gironeses le aporta una dinámica comercial interesante a lo largo y ancho del municipio, que junto al embellecimiento locativo lo convierten en un destino atractivo para hacer múltiples planes a cualquier hora del día.

“Por su extensión, la mejor manera de conocer toda la oferta turística, gastronómica y cultural de este lugar es a pie, lo cual es, en definitiva, un plan imperdible que se puede realizar en tan

solo una jornada”, expresa Silvia Juliana Monroy Barbosa, creadora de contenido, que junto a Juan Francisco Acevedo Amaya y Alexander Reyes son @Cuentamelplan

“Esto, sumado al encanto de sus calles, la amabilidad de su gente y la cercanía con la capital de Santander, hacen de Girón un plan perfecto para cualquier persona interesada en conocer la región”, agrega esta joven, quien es licenciada en Literatura y Lengua Castellana.

Silvia Juliana hizo para los lectores de Impulso Empresarial el top 5 de los planes para realizar en Girón. Disfrutar de su amplia propuesta gastronómica y visitar algunos lugares icónicos, definen sus recomendaciones.

Visita San Juan de Girón, arma tu plan con amigos, con tu familia o pareja y descubre el encanto que tiene este municipio, ubicado a sólo 30 minutos de Bucaramanga.

LOS 5 PLANES PARA HACER EN GIRÓN

- 1 Visitar el Parque Peralta.** También conocido como “El parque de los novios” o de los “enamorados” es el lugar preferido por las parejas. ¿Cuál es el mayor atractivo de este lugar? Su arquitectura, ambiente tranquilo y aire romántico; es un espacio amplio, rodeado de hermosos árboles y bancas. Aquí también encontrarás, en diferentes comercios y heladerías, el famoso Maracumix, además de otras frutas con helado como lo son piñas, sandías, cocos y hasta melones.
- 2 Comer raspado, solteritas, cocadas y batidillo en el Parque Principal.** Visitar la Basílica Menor de San Juan Bautista, ubicada en el parque principal, es un destino indiscutible al conocer el casco antiguo. Después de hacer el recorrido, podrás encontrar en los alrededores del parque varios puestos de raspados. Los raspados en Girón son emblemáticos, podrás disfrutarlos en diferentes tamaños y presentaciones a precios muy cómodos. También encontrarás casetas, dulcerías y carritos donde venden las famosas solteritas, cocadas gironesas de diferentes sabores y el batidillo, un dulce tradicional santandereano.
- 3 Recorrer las calles empedradas:** Cada rincón del casco antiguo es ideal para sacarse muchas fotos, allí estarás rodeado del encanto de su arquitectura colonial. Sus estrechas calles, llenas de faroles y casas blancas con balcones tradicionales, te harán sentir que viajaste en el tiempo. En el recorrido, dentro y fuera del casco antiguo, debes pasar por la Basílica Menor, el Malecón Turístico, La puerta grande de Girón y el Parque Gallineral.
- 4 Probar las tradicionales fritangas:** Los amantes del chicharrón, la morcilla, la arepa santandereana, la longaniza, el capón y la papita criolla, no se pueden perder de los diferentes puestos de fritanga que encontrarán en el Malecón Turístico. Uno de los lugares más populares, ubicado a la orilla del Río de Oro, donde todos los días podrán disfrutar de una buena fritanga a mediodía o en la noche. Los días más activos son los fines de semana, donde ir en familia a comer es ya una tradición en Girón.
- 5 Visitar los 6 puentes de Calicanto:** Estos puentes fueron contruidos en el siglo XVII, principalmente para controlar y restringir el acceso de desconocidos al pueblo. Antón García, San José, El Moro, San Benito, Las Nieves, El Calicanto y Los Mirtos, son los nombres de estos puentes, siendo el Calicanto el primero en ser construido.



Cuéntame el Plan nace como un proyecto experimental hace aproximadamente un año y medio; compartir nuestra pasión por la comida y el turismo regional es nuestra bandera. Mostrar sitios de interés y mantener informada a la comunidad sobre nueva oferta gastronómica en la ciudad es nuestra razón de ser”.

Silvia Juliana Monroy Barbosa 

Síguelos en Instagram, Tiktok y Facebook como: @Cuentamelplan.



CON FIRMEZA Y RESULTADOS, ASÍ AVANZA RUTA F

Los empresarios y emprendedores de Santander están conectados con Ruta F, la estrategia de fortalecimiento empresarial diseñada por la Cámara de Comercio de Bucaramanga.

Así lo ratifican las cifras, que evidencian que en menos de un año (mayo 2022 – febrero 2023) de 7.701 establecimientos de comercio visitados en el área metropolitana de Bucaramanga y provincia, 3.967 se han vinculado a través de un registro web y diagnóstico empresarial. De esa forma, ya conocen el estado actual de madurez de su negocio y su líder ha recibido consejos pertinentes para la mejora y crecimiento de la marca.

Todo esto ha sido posible gracias a los 32 espacios de invitación que la Cámara de Comercio ha propiciado. De estas actividades, 12 han sido de sensibilización por sectores y 18 eventos de sensibilización desde el Centro de Desarrollo Empresarial (CDE) y de forma multisectorial.

Los empresarios y emprendedores que le han dicho “sí” a Ruta F reciben sin costo un diagnóstico empresarial, formación en áreas estratégicas, asesorías personalizadas y herramientas empresariales, bajo la orientación de consultores y orientadores expertos.

Los seis ejes empresariales que impacta Ruta F son: Productividad, Estrategia, Mercadeo, Creatividad, Finanzas y Transformación Digital. Con este recorrido, que el empresario diseña según sus necesidades, el objetivo es mejorar su competencia en el mercado.

POR AMPARO FORERO J.

Beneficio en cifras

En espacios de formación se han beneficiado 610 Mipes con el programa CREEce; 467 Mipes con talleres de formación; 640 han accedido a FOCO, plataforma de formación virtual que ofrece más de 100 cursos; 370 han participado en el Programa Empréndelo (dirigido a no registrados aún en Cámara de Comercio) y 192 han realizado diplomados en alianza con las UTS.

En 10 meses de acción, Ruta F ha impactado a 4.305 empresas a través de actividades sectoriales. Desde allí han recibido asistencia técnica personalizada y han cerrado brechas en uno de los seis ejes empresariales mencionados.

Sobresale también, que 1.702 empresas han participado en eventos de relacionamiento comercial; 3.369 han recibido herramientas empresariales de fortalecimiento a través del CDE y 473 han recibido mentorías sobre buenas prácticas empresariales.

Durante este 2023, el objetivo es seguir visitando a empresarios y emprendedores para que se unan, recorran Ruta F y hagan crecer sus negocios.

Para acceder a este beneficio, el empresario debe ingresar a www.rutaf.com, crear su usuario y realizar un diagnóstico empresarial, es decir, evaluar e identificar las necesidades de su negocio. Posteriormente, un asesor lo contactará para que reciba la asistencia técnica individual con consultores expertos (entre otros beneficios), y logre fortalecer su marca.



Conozca más y únase a la estrategia en

www.rutaf.com





VITRINA COMERCIAL

El espacio de los emprendedores santandereanos



MAYGO

Confecciona y comercializa prendas deportivas para toda la familia, elaboradas en material con excelente elongación, durabilidad, impermeable y semi-impermeable.

Datos de contacto

Cel. 313 4358477 y 321 5884709

Fábrica: Calle 23 # 7- 49 Tierra

Prometida, Barbosa.

Punto de venta digital.



@maygocolombia_



maygo colombia



maygo colombia



ALTEZA CAFÉ MUSEO

Conozca allí la exhibición de máquinas con las cuales se procesaba y comercializaba el café y disfrute de un viaje en el tiempo, además de deleitar todas las delicias a base de este grano.

Datos de contacto

Calle 21 # 10 - 46

Zapatoca



@Allteza Café Museo



Allteza Café Museo



CASA ENCANTO VINKA

Restaurante de cocina variada que rescata sabores tradicionales. Cuenta con diferentes ambientes para eventos sociales, familiares y empresariales. Es una marca Pet Friendly.

Datos de contacto

Cel. 304 2365856

Cra. 8 # 21- 43 Zapatoca,

Santander



@casaencanto.byvinka



casaencanto.byvinka



@casaencanto.byvinka



FIORELLA MODA

Produce y comercializa prendas de vestir para dama. Manejo exclusivo en los diseños con ediciones de tan sólo siete unidades por referencia. Cuenta con profesionales en asesoría de imagen y personal shopper.

Datos de contacto

Cel. 318 2451207

Calle 105 # 15B - 39

Local 2 Edificio Marbore

Bucaramanga



@fiorellamodabga



AGROFAJARDO

Su especialidad es la elaboración y comercialización de artículos de talabartería: sillas, bolsos, estuches en cuero y correas. También vende herramientas agrícolas; accesorios equinos, bovinos y ovinos, y accesorios para pesca, entre otros artículos.

Datos de contacto

Cel. 316 6622440

Cra. 16 # 30 - 04 Bucaramanga.

También tiene ventas por internet.



@AgroFajardo



AgroFajardo



www.agrofajardo.com



YO COMO SOLITO

Produce cremas de frutos secos 100% naturales, sin endulzantes, sin conservantes y sin grasas añadidas. Ideal para una alimentación saludable.

Datos de contacto

Cel. 314 345 2749

Punto de venta digital con distribución a todo el país desde el centro de producción ubicado en Zapatoca.



@Allteza Café Museo



Allteza Café Museo



UP! STUDIO ARQ

Empresa de arquitectura y diseño que se enfoca en la innovación y la tecnología para crear espacios únicos y atractivos. Utiliza UP Xpress como plataforma de diseño online, para crear y visualizar su proyecto de diseño de interiores en tan sólo 10 días.

Datos de contacto

Cel. WhatsApp:
322 2242854
Plataforma digital y atención al público, previa cita.

 **@upstudio.arq**
 **upstudio.arq**
 **<https://upstudioarq.com/>**
 **hola@upstudioarq.com**



IDEALES MUEBLES Y DECORACIÓN

Ofrece experiencias de amoblado y decoración a través del diseño, fabricación y restauración de muebles y accesorios para el hogar y oficina. Cuenta con asesoría personalizada enmarcada en el diseño de interiores.

Datos de contacto

Cel. y WhatsApp: 313 2467753
Vereda Cristales sobre la vía a Barbosa -
Puente Nacional.
Envíos nacionales.

 **@idealesmueblesydecoracion**
 **Ideales Muebles y Decoración**



HABLE EN PÚBLICO EN 1,2,3

El objetivo: transformar vidas enseñando a cualquier persona a ser más efectiva con el uso de sus palabras, cuerpo y voz. Este entrenamiento le ayuda a sentir y pensar al hablar, para que encuentren en su voz su mejor recurso.

Datos de contacto

Cel. 316 9289699
Edward Pinilla.
Bucaramanga.

 **@hableenpublicoen123**
 **hableenpublicoen123**



CHOCOLAND OF NICO

Fabrica chocolate 100% sin azúcar y bajo en grasa, sin aditivos, ni conservantes, cuya producción abarca desde el cultivo del cacao. También elabora cremas a base de manteca de cacao.

Datos de contacto

Cel. 311 4829176 -
320 9000469
Fábrica: Vereda Buena Vista,
municipio de Barbosa.
Venta a través de redes sociales.

 **@chocoland_of_nico**
 **chocoland of Nico**



LA TANTE BOUTIQUE Y PASTELERÍA

Esta es una pastelería artesanal, con productos siempre frescos y el mejor café. Una opción diferente para un desayuno o unas onces, en un ambiente atractivo y con una variedad de encanto al paladar.

Datos de contacto

Cel. 318 5157310
Calle 10A # 9- 44,
municipio de Barbosa.

 **@Latante.boutique**
 **Latante Boutique**



CALDERÓN & PIÑEROS - SOLUCIONES LEGALES

Esta firma presta asesoría legal para asuntos personales y de negocios; abogados expertos en temas laborales, societarios, ley de insolvencia, sucesiones, contratos y documentos. Consulta presencial, telefónica o virtual.

Datos de contacto

Cel. 315 8911378
Carrera 31 # 35 -12
Oficina 405,
Bucaramanga.

 **@cplegales**
 **CP Legales**
 **soluciones@calderonypineros.com**
 **calderonypineros.com**

COMUNIDADES EMPRESARIALES



ALOJAMIENTO



TIENDAS,
MERCADERES
Y PAPELERÍAS



SECTOR MODA



RESTAURANTES Y
ESTABLECIMIENTOS
DE GASTRONOMÍA



FERRETERÍAS



INDUSTRIAS
CREATIVAS



IMPRESIÓN Y
PUBLICIDAD



BELLEZA Y
BIENESTAR



INDUSTRIA DE
ALIMENTOS



Únete a la Comunidad Empresarial más grande de Santander

www.comunidadesempresariales.com



CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA
Creemos en Santander

SÚPER PASATIEMPOS

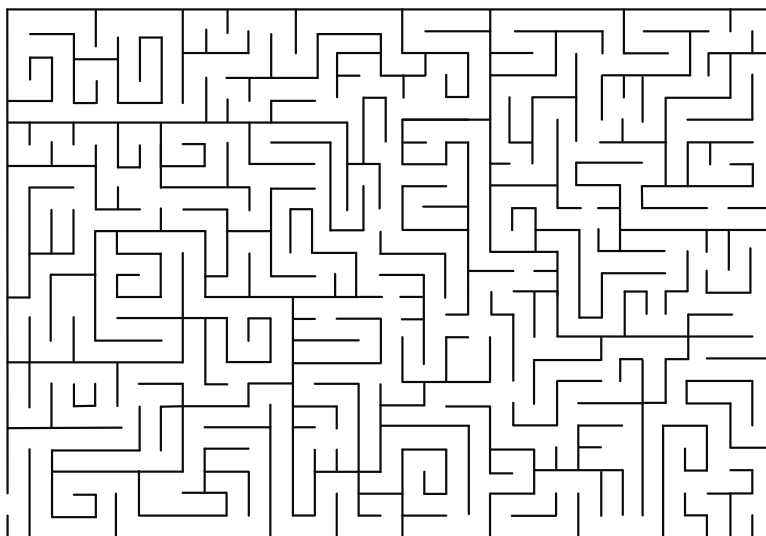
Sopa de letras inspirada en los empresarios.
¡Anímate a encontrarlos en el menor tiempo posible!

- ADMINISTRADOR
- CREATIVO
- ESTRATEGA
- NEGOCIADOR
- PACIENTE
- APASIONADO
- EMPÁTICO
- INNOVADOR
- ORGANIZADO
- PERSISTENTE

Ayuda al “Súper empresario” a llegar a su destino ¡Corre! Antes de que sea demasiado tarde. 🏃



J	V	M	Q	U	E	S	T	R	A	T	E	G	A
D	Y	C	I	N	N	O	V	A	D	O	R	X	B
H	Q	V	F	P	Z	X	Z	N	Q	N	C	E	Y
A	P	A	S	I	O	N	A	D	O	M	T	U	G
F	E	M	P	Á	T	I	C	O	C	B	U	T	P
O	R	G	A	N	I	Z	A	D	O	V	Q	Z	P
H	V	Q	C	R	E	A	T	I	V	O	U	Y	H
K	X	L	N	E	G	O	C	I	A	D	O	R	R
Y	R	X	P	A	C	I	E	N	T	E	Q	C	R
D	G	P	E	R	S	I	S	T	E	N	T	E	N
X	U	J	J	Z	E	O	B	R	O	E	D	E	L
R	A	D	M	I	N	I	S	T	R	A	D	O	R
T	M	H	J	X	G	H	B	Y	N	K	J	C	Q
O	D	M	Y	G	S	F	U	A	F	Q	P	X	X



**"El que tiene
tienda que la
atienda", por eso
atendemos a los
tenderos con
formación y
acompañamiento
para fortalecer
sus negocios.**

Para que se entienda mejor entra a:

www.ccbinvierteatufavor.com



CÁMARA DE
COMERCIO DE
BUCARAMANGA
Creemos en Santander

CCB
INVIERTE
ATU FAVOR



La Cámara de Comercio de Bucaramanga
llega hasta los negocios santandereanos con el programa:

IMPULSO EMPRESARIAL

Conoce todo lo que tienen para ofrecer
nuestros empresarios y apoya
lo nuestro **comprando productos locales.**

Síguenos:

 impulsoempresarial.co

www.camaradirecta.com



Vanguardia